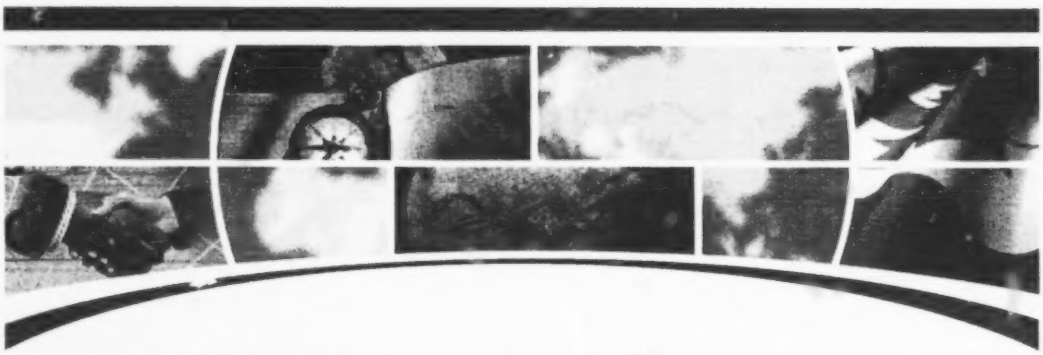
Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 22, nº 8
3 mai 2004



La mission commerciale en Amérique centrale : un succès!

Le ministre d'État (Marchés nouveaux et émergents), Gar Knutson, a visité le Guatemala, le Salvador, le Costa Rica et le Panama. Il s'agissait de la plus importante délégation canadienne dirigée par un ministre à se rendre dans cette région. ***Circuit Amérique centrale 2004*** *a réuni 36 gens d'affaires représentant 25 entreprises des secteurs de l'agroalimentaire et des boissons, de la construction et des produits connexes ainsi que des services et technologies de l'environnement.*

Les participants ont tiré profit d'un programme d'activités sur six jours. Des rencontres de réseautage ont aussi été organisées afin de souligner l'intérêt du Canada de renforcer les liens en matière de commerce et d'investissement et d'ouvrir de nouvelles portes aux exportateurs canadiens, surtout aux petites et moyennes entreprises.

voir page 2 — **Amérique centrale**

Le ministre d'État (Marchés nouveaux et émergents) Gar Knutson, et l'administrateur adjoint du canal de Panama, Ricaurte Vasquez, au cours d'une visite aux écluses Miraflores. Le projet d'expansion de plusieurs milliards de dollars du canal de Panama devrait offrir des débouchés aux entreprises canadiennes.

Le franchisage en Afrique
Possibilités pour les sociétés canadiennes

Une nouvelle stratégie de la Banque africaine de développement (BAfD) ayant pour objet de stimuler la croissance du secteur privé en Afrique offre aux entreprises canadiennes une panoplie de possibilités grâce au franchisage. Cette stratégie a été adoptée pour donner suite aux conclusions d'une étude menée par ***Northern Lights Franchise Consultants Corp****, une société ontarienne de conseil en gestion, située à Mississauga.*

Les possibilités de franchisage en Afrique ne se limitent pas aux secteurs traditionnels, tels le commerce de détail et la restauration, mais touchent des secteurs aussi variés que ceux de l'éducation, des transports, du pétrole et du gaz naturel, des soins de santé et des télécommunications. En fait, s'il est un domaine où les Canadiens excellent, c'est bien celui du partage du savoir-faire. Autrement dit, les possibilités sont quasi illimitées.

La BAfD a fait la promotion, par divers moyens, du développement économique et social des pays africains, notamment en contribuant à l'essor de leur secteur privé — lequel est constitué, dans une

voir page 5 — **Franchisage en Afrique**

2007-01862/

Amérique centrale

— *suite de la page 1*

Prenant appui sur l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica entré en vigueur en novembre 2002 et sur l'accord de libre-échange en cours de négociations avec le Guatemala, le Salvador, le Honduras et le Nicaragua, Circuit Amérique centrale 2004 a contribué à jeter les bases de solides partenariats futurs.

Guatemala

La mission a débuté au Guatemala, la plus importante économie de l'Amérique centrale. Le ministre Knutson a rencontré le président Oscar Berger, le vice-président Eduardo Stein et le ministre des Affaires étrangères, Jorge Briz, et il leur a fait part de l'intérêt des entreprises canadiennes à l'égard du Guatemala. Les gens d'affaires canadiens ont pu rencontrer plus de 240 homologues et autres représentants locaux. En 2003, le commerce bilatéral totalisait quelque 270 millions de dollars. En 2002, le Guatemala représentait 42 % des exportations totales du Canada à destination de l'Amérique centrale.

Salvador

Le Salvador, offre d'excellentes perspectives de croissance grâce à la stabilisation et à la libéralisation de son économie. Lors de sa visite au Salvaldor, le ministre Knutson a rencontré le vice-président Carlos Quintanilla Schmidt, et, en présence de la ministre des Affaires étrangères, Maria Eugenia Brizuela de Avila, a annoncé que le Canada transformerait son bureau à San Salvador en une ambassade et qu'il y nommerait un ambassadeur résident. Les entreprises canadiennes ont eu l'occasion de rencontrer plus de 80 partenaires potentiels du secteur privé salvadorien. En 2003, le commerce bilatéral total atteignait une valeur totale de 90,5 millions de dollars et l'investissement direct du Canada au Salvador totalisait 47 millions de dollars en 2002.

Costa Rica

Le troisième arrêt du Circuit était le Costa Rica, le pays le plus industrialisé d'Amérique centrale. La mission a contribué à faire ressortir les débouchés associés à l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica. Le ministre Knutson a pu rencontrer le vice-président Lineth Saborio, le ministre des Affaires étrangères, Roberto Tovar, le ministre de l'Énergie et de l'Environnement, Carlos Manuel Rodriguez, et la vice-ministre du Commerce extérieur, Gabriela Llobet. L'accord de libre-échange se révèle être un véritable stimulant pour le commerce et l'investissement bilatéraux. Le commerce bilatéral de marchandises s'élevait à 363,1 millions de dollars en 2003. Quant à l'investissement canadien au Costa Rica, il s'établissait à 113 millions de dollars en 2002.

Panama

Le Circuit a pris fin au Panama, où le canal et les ports modernes ainsi que les services commerciaux, bancaires, d'assurances et autres offrent autant d'occasions d'investissements et d'affaires aux entreprises canadiennes. Lors de son séjour au Panama, le ministre Knutson a procédé à l'inauguration officielle du pavillon du Canada à **Expocomer**, la plus importante foire commerciale régionale en Amérique centrale, et où le Canada a occupé 20 stands.

> *« La mission était bien organisée. Le dynamisme des représentants du gouvernement, du personnel des ambassades, des gens d'affaires canadiens et des représentants locaux a contribué on ne peut mieux à explorer de nouveaux débouchés et à préparer le terrain pour davantage de croissance. »*
>
> Vincent Mallardi,
> président d'EntrePrint Canada Corporation,
> un des participants à Circuit Amérique centrale 2004

Le ministre Knutson a rencontré le vice-président Dominador Kayser Basan, le vice-ministre de l'Industrie, Romel Adames, et l'administrateur adjoint du canal de Panama, Ricaurte Vasquez, et a fait valoir la capacité des entreprises canadiennes de fournir nombre des produits et services liés au projet d'expansion du canal de Panama. Le projet offre des débouchés dans les domaines de l'environnement, de l'ingénierie lourde, de la consultation et de la construction. En 2003, le commerce bilatéral totalisait 63,4 millions de dollars, soit une hausse de 28,8 % par rapport à 2002.

Pour plus de renseignements sur Circuit Amérique centrale 2004 et les débouchés qui s'offrent en Amérique centrale, consultez www.dfait-maeci.gc.ca/latinamerica/2004circuit.

CanadExport

Éditrice en chef : **Yen Le**
Rédacteur : **Michael Mancini**

Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
Site Web : **www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport**

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada (CICan).

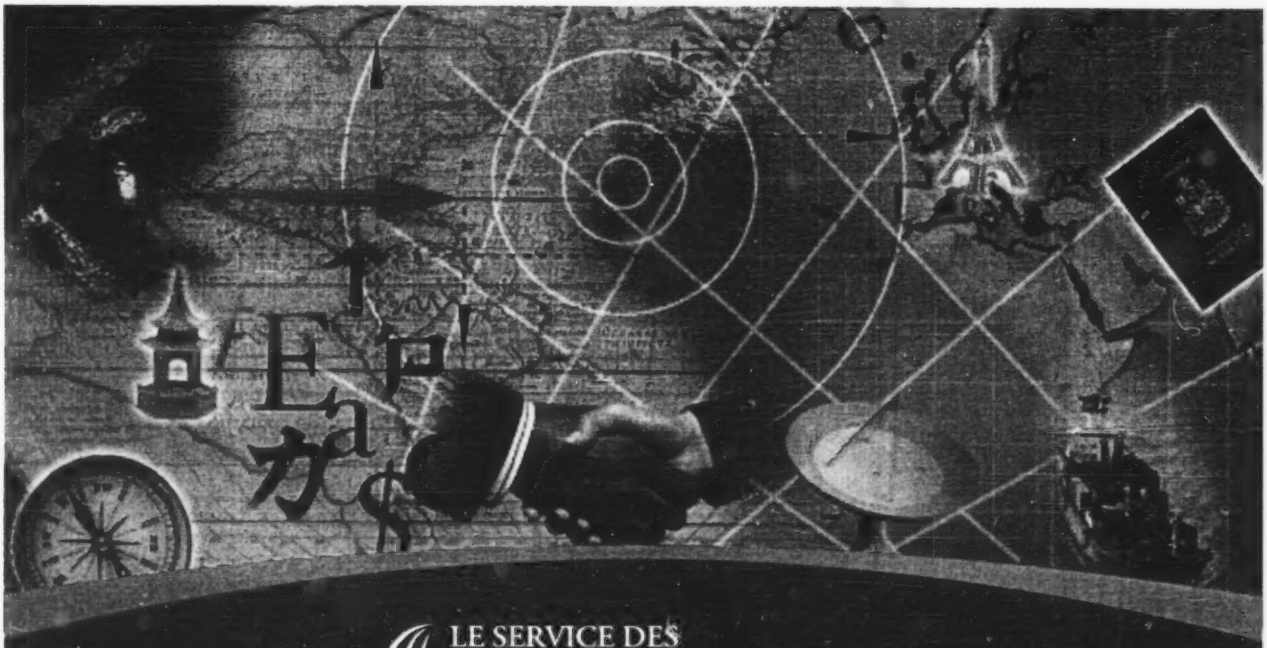
ISSN 0823-3349

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyez l'étiquette avec les changements. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Convention de la poste-publication nº **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
MAECI
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**



LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

SACHEZ TIRER PARTI DU SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX!

Chaque année, des milliers d'exportateurs canadiens font appel au Service des délégués commerciaux pour réussir sur les marchés mondiaux. Nos services ont été conçus afin d'aider nos clients à évaluer leur potentiel sur un marché donné, à identifier des contacts étrangers tels qu'acheteurs et distributeurs et à obtenir les renseignements et les conseils dont ils ont besoin pour réussir sur les marchés étrangers.

Au service des Canadiens et des Canadiennes dans plus de 140 villes aux quatre coins du monde, ce réseau de plus de 500 professionnels offre maintenant ses services en direct par l'entremise du **DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL**. *Cette page Web* **gratuite**, *personnalisée et protégée par mot de passe propose des renseignements sur les marchés et sur les débouchés qui correspondent à vos intérêts. Sachez tirer parti du Service des délégués commerciaux : inscrivez-vous pour avoir accès à votre propre Délégué commercial virtuel.*

www.infoexport.gc.ca

Appel d'offres

Maroc — Le ministère de l'Agriculture et du Développement rural a relancé les appels d'offres pour le cofinancement, la construction et la gestion des infrastructures d'irrigation visant la protection de la zone agrumicole d'El Guerdane.

Ce projet bénéficie du soutien du Fonds de développement économique et social Hassan II qui lui alloue 71 millions de dollars au titre de la contribution publique. Ce projet, qui s'inscrit dans la nouvelle politique d'aménagement hydro-agricole du Maroc, offre aux opérateurs l'occasion de se tailler une place dans le secteur de l'irrigation de ce pays. Date limite : 31 juillet 2004.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Abou Bekr Seddik El Gueddari, directeur, Administration du génie rural, ministère de l'Agriculture et du Développement rural du Maroc, et mentionnez le numéro de dossier 040304-01136, tél. : (011-212) 37-69-42-00, téléc. : (011-212) 37-69-00-15, courriel : elgueddari@agr.madrpm.gov.ma, copie conforme à Rim El Mkinssi, adjointe commerciale, ambassade du Canada à Rabat, téléc. : (011-212-37) 68-74-15/16, courriel : rim.elmkinssi@dfait-maeci.gc.ca.

Vietnam — L'Association des gens d'affaires Canada-Vietnam, en collaboration avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, a réalisé une étude financée par l'ACDI concernant le secteur vietnamien des entreprises privées. Cette étude a permis de repérer diverses entreprises privées vietnamiennes souhaitant former des partenariats avec des entreprises canadiennes. La date limite pour l'établissement de partenariats est le 31 juillet 2004.

Les entreprises sont les suivantes : Nam Thai Son Co. (matières plastiques), numéro de dossier 040322-01449; Refrigeration Electrical Engineering Corporation (produits électroniques/ingénierie), numéro de dossier 040322-01447; Vinh Hao Water Company (boissons), numéro de dossier 040322-01446; Saigon 3 Garment Joint Stock Co. (vêtements et tissus), numéro de dossier 040322-01445; Trung Nguyen Coffee (transformation et emballage d'aliments), numéro de dossier 040322-01444; Hoan Cau Company (vêtements et tissus), numéro de dossier 040322-01442; Dai Dong Tien Ltd. (matières plastiques), numéro de dossier 040322-01441; Saiga Pottery and Handicraft (céramique), numéro de dossier 040322-01452; Binh Tien Import Export Co. (chaussures), numéro de dossier 040322-01453.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Robert Coleman, délégué commercial, consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, téléc. : (011-84-8) 829-4528, courriel : robert.coleman@dfait-maeci.gc.ca.

Bénéficier du marché mondial des infrastructures

Peu de secteurs de l'économie mondiale sont aussi internationalisés ou ont un aussi fort potentiel de croissance que le secteur des infrastructures. Selon le World Energy Investment Outlook — principale publication de l'Agence internationale de l'énergie — des investissements d'environ 21 billions de dollars sont requis pour les infrastructures liées à l'énergie, et de 23 billions de dollars pour les autres types d'infrastructures.

Bien que ce soient les fonds publics qui financent la majeure partie des activités de construction dans le monde, de plus en plus de pays se tournent vers le secteur privé, particulièrement vers les grandes entreprises d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction et leurs fournisseurs, non seulement pour qu'elles fournissent des services de construction et d'ingénierie, mais pour qu'elles participent aux activités de développement de projets et de financement. Dans le site Web américain Engineering News-Record, qui est consacré à l'industrie mondiale de la construction, il est indiqué qu'en 2002, les 225 premiers entrepreneurs mondiaux ont enregistré des revenus de plus de 493 milliards de dollars, dont 155 milliards de dollars ont été générés à l'extérieur du pays où ils sont établis.

Débouchés pour les Canadiens

Les grandes entreprises d'infrastructures souhaitent faire affaire avec des sous-traitants offrant des produits et services concurrentiels et de qualité supérieure afin d'accroître la viabilité, le rendement et la rentabilité de leur projet. Des débouchés se présentent dans les secteurs canadiens du transport aérien et ferroviaire, des télécommunications, de la production et de la distribution d'énergie, du pétrole et du gaz, de l'exploitation minière, ainsi que de l'eau et de l'épuration de l'eau usée. Le prix, la qualité, les délais de livraison et le service après-vente sont les principaux facteurs qui sont pris en considération pour l'attribution de contrats.

Participation

Le Service des délégués commerciaux de Commerce international Canada (CICan), Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne ont publié un rapport à l'intention des exportateurs canadiens. Ce rapport contient des renseignements commerciaux concernant 38 des principales entreprises d'infrastructures.

Ce rapport contient une fiche technique pour chacune de ces entreprises. Ces fiches comprennent des renseignements importants concernant les lieux d'activités, les domaines de spécialisation, la structure, les contacts, ainsi que les normes que doivent respecter les produits et services des sous-traitants.

Vous pouvez consulter ce rapport dans le site Web suivant : www.infoexport.gc.ca. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Leigh Wolfrom, délégué commercial, CICan, tél. : (613) 992-0747, téléc. : (613) 943-1100, courriel : leigh.wolfrom@dfait-maeci.gc.ca.

Franchisage en Afrique

— *suite de la page 1*

proportion de 90 %, de petites et moyennes entreprises (PME). Voilà pourquoi la BAfD porte un intérêt tout particulier aux projets susceptibles d'influer sur la croissance et la viabilité à long terme des PME. Or, l'expérience internationale montre que le franchisage — dans une large mesure une affaire de PME — contribue à la réduction de la pauvreté et à la création de la richesse en favorisant l'esprit d'entreprise et en facilitant, par la conclusion d'accords de licence de franchise, le transfert de compétences techniques. Consciente de cette réalité, la BAfD a commandé une étude sur la situation de l'industrie du franchisage en Afrique afin de vérifier s'il n'y aurait pas lieu de proposer une stratégie qui aurait pour effet de stimuler la croissance du secteur privé grâce au franchisage.

Cette étude novatrice, dont l'ancien directeur exécutif canadien de la BAfD, Roger Couture, s'est fait l'avocat et qui a été financée en grande partie par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), a été effectuée par Northern Lights. « Comme il s'agissait de notre premier projet en Afrique, nous nous sommes beaucoup fié aux conseils et à l'orientation de ce que nous appelions affectueusement l'Équipe Canada, déclare J. Perry Maisonneuve, directeur de Northern Lights et chef d'équipe du projet. Jean-François Desgroseilliers, agent de liaison du MAECI pour la BAfD, Jean-Charles Joly du Centre du commerce international du MAECI à Toronto et Kent Peters d'Exportation et développement Canada nous ont fourni une aide inestimable tout au long du projet », ajoute M. Maisonneuve.

Le franchisage : un partenariat interactif

À partir de renseignements obtenus de source directe, les auteurs de l'étude ont conclu que de promouvoir le franchisage, qui met en relation des entreprises nouvelles et des entreprises bien établies aussi bien que des entreprises internationales avec des entreprises africaines, est un bon moyen de contribuer à l'essor des PME.

C'est en raison de ce transfert systématique des connaissances, qui s'effectue dans le cadre d'une relation d'affaires directe et à long terme, que le franchisage convient parfaitement aux Canadiens — qui excellent dans l'acquisition et la communication des connaissances et du savoir-faire. D'ailleurs, les risques ne sont pas aussi grands qu'on le croit généralement. Des études ont révélé qu'en Afrique, le taux de réussite des entreprises franchisées est remarquablement élevé si on le compare à celui des PME en général. À l'image des tendances nord-américaines, 80 % des PME africaines font faillite en moins de deux ans, alors que les entreprises franchisées ont un taux de faillite estimé entre 3 % et 14 %.

Le franchisage en Afrique : Cape Town en Afrique du Sud est un bon point de départ.

L'Afrique du Sud : porte d'entrée de l'Afrique

L'Afrique du Sud est l'endroit où les auteurs de l'étude recommandent aux étrangers d'investir d'abord. Ce pays possède le secteur franchisé le plus développé du continent; on y compte en effet quelque 478 systèmes de franchise qui sont soutenus par une association commerciale active et dynamique, la Franchise Association of Southern Africa.

M. Maisonneuve décrit le pays comme étant « très canadien » de par sa nature, son système juridique et ses méthodes comptables. « Les Sud-Africains accueillent bien les Canadiens et ne demandent pas mieux que de faire des affaires avec eux », signale M. Maisonneuve. « Depuis la mort de l'apartheid, l'Afrique du Sud est impatiente de rattraper le reste du monde. Les Canadiens peuvent se sentir à l'aise dans ce marché, se familiariser avec la façon dont on y fait des affaires, et s'associer avec des Sud-Africains pour s'implanter dans d'autres pays africains. »

Adressez-vous à Northern Lights

Par où une entreprise à la recherche de possibilités de franchisage en Afrique devrait-elle commencer? Elle devrait peut-être s'adresser à Northern Lights. Fondée en 1998, cette entreprise, avec ses cinq employés à temps plein et son équipe de conseillers, a pour spécialité d'aider les franchiseurs ou les aspirants franchiseurs à développer ou à lancer un système de franchise ou une stratégie de distribution. Comme le dit M. Maisonneuve : « Nous sommes des Canadiens, nous travaillons de concert avec la BAfD et nous nous y connaissons en franchisage. »

Pour plus de renseignements, communiquez avec J. Perry Maisonneuve, directeur, Northern Lights, tél. : (905) 812-1219, sans frais : 1 877 967-8449, courriel : jpmaisonneuve@franchiseservices.ca, site Web : www.franchiseservices.ca, ou Ines Sagrario, conseiller en franchise, BAfD, courriel : sagrario-ines@afdb.org.

(Pour obtenir la version intégrale de cet article, consultez www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport sous « Institutions financières internationales »)

STEP va de l'avant

Le secteur de l'agriculture du Kazakhstan

Le Saskatchewan Trade and Export Partnership (STEP), en association avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada au Kazakhstan, a organisé une mission commerciale d'entreprises canadiennes au Kazakhstan, du 9 au 12 mars 2004. Plus de 50 entreprises locales — parmi lesquelles d'importants producteurs de céréales, des sociétés de crédit-bail et des distributeurs des secteurs public et privé — ont participé aux séances de réseautage à Almaty et à Astana.

Présentation d'une moissonneuse-andaineuse : DonMar un fabricant de machinerie agricole expose ses produits dans une steppe près de Lisakovsk au Kazakhstan central.

On a présenté aux participants du Kazakhstan les technologies et l'équipement d'avant-garde utilisés en aridoculture, dans l'Ouest canadien. L'ambassadeur du Canada au Kazakhstan, Hector Cowan, a donné le coup d'envoi aux diverses activités, dont des rencontres avec le ministre de l'Agriculture et avec le syndicat du secteur céréalier.

L'ambassade et le STEP ont profité de l'occasion pour promouvoir le **Western Canada Farm Progress Show**, dans l'espoir d'y attirer une délégation du Kazakhstan. Cette foire se tiendra à Regina du 16 au 18 juin 2004.

Les entreprises de la Saskatchewan ont également participé à une importante séance d'information sur le financement, le crédit-bail et les régimes d'imposition, pour faire des affaires au Kazakhstan. Depuis plus de 10 ans maintenant, STEP est actif au sein de la Communauté des États indépendants, le Kazakhstan étant un de ses marchés prioritaires.

Pourquoi le Kazakhstan?

Selon les estimations, le marché des machines et du matériel agricoles du Kazakhstan devait atteindre 255 millions de dollars en 2003. L'agriculture, l'un des principaux secteurs d'activité du Kazakhstan, représentait près de 18 % de son produit intérieur brut en 2003. En outre, les terres cultivables couvrent 75 % de son territoire et 44 % de la population du pays vit dans les régions rurales.

Le Kazakhstan est le sixième producteur de blé au monde. Depuis l'effondrement de l'Union soviétique il y a plus de 10 ans, un grand nombre des agriculteurs du pays n'ont pas été en mesure de remplacer leurs machines agricoles. En prévision de la toute prochaine accession du pays à l'Organisation mondiale du commerce et en raison de la priorité donnée actuellement à la diversification de l'économie nationale, trop dépendante du pétrole et du gaz, le gouvernement du Kazakhstan appuie le développement de son secteur agricole.

Pour accroître la compétitivité des producteurs locaux, le gouvernement appliquera au cours des six prochaines années une stratégie nationale qui prévoit notamment la création de programmes d'aide au secteur agroalimentaire et le développement des régions rurales. Un nouveau code foncier a été adopté au cours de l'été 2003 et, pour la première fois depuis l'accession à l'indépendance du pays il y a 11 ans, la propriété privée de terres agricoles est autorisée. Le Kazakhstan a également de nouvelles lois en matière de crédit-bail et plus de 15 sociétés privées et publiques de crédit-bail sont maintenant prêtes à faire l'acquisition de matériel agricole neuf ou d'occasion aux fins de location.

Grâce à un tel appui politique, les exportateurs canadiens de machines et de matériel agricoles se voient offrir des débouchés au Kazakhstan. Soulignons que les importateurs du Kazakhstan préfèrent les machines agricoles canadiennes aux machines européennes puisque les conditions de sol et de climat de l'Ouest canadien sont identiques à celles dans le Nord du Kazakhstan. De plus, compte tenu de la force de l'euro, le matériel canadien est très compétitif.

Près de 85 % des machines actuellement utilisées au Kazakhstan doivent être remplacées. Il existe un marché pour les tracteurs, les moissonneuses-batteuses, les semoirs, les pulvérisateurs ainsi que pour le matériel servant à l'entreposage, au nettoyage et au séchage des grains. Le Kazakhstan constitue le troisième marché mondial de semoirs pneumatiques, derrière les États-Unis et le Canada.

La Section commerciale de l'ambassade du Canada à Almaty suit la situation de près et met à la disposition des fournisseurs canadiens de machines agricoles qui sont intéressés à faire des affaires au Kazakhstan, des renseignements sur le marché, les principales personnes-ressources et les entreprises locales.

Pour accéder à ce marché

Faites les recherches nécessaires. Le Service des délégués commerciaux a publié récemment le rapport *Profil du secteur de la technologie et des machines agricoles* dans le site du Délégué commercial virtuel (DCV). On y trouve une vue d'ensemble du marché et des principaux débouchés et acteurs ainsi qu'une liste des acteurs clés. Pour vous inscrire au DCV, rendez-vous à : www.infoexport.gc.ca/registration/RegistrationMain.jsp?lang=fr. L'inscription ne prend que 10 minutes.

Et surtout, participez à **AgroProdExpo 2004**, foire commerciale du Kazakhstan sur les machines agricoles, du 28 au 30 octobre 2004 à Astana.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Ada Terechshenko, ambassade du Canada à Almaty, tél. : (011-7-3272) 501-151/52-3, téléc. : (011-7-3272) 582-493, courriel : ada.terechshenko@dfait-maeci.gc.ca.

Le Canada au salon Asian Aerospace 2004

__Asian Aerospace__ est le plus important salon professionnel de l'aérospatiale dans la région Asie-Pacifique. Le salon a eu lieu en février 2004 à Singapour, plaque tournante du transport de l'Asie du Sud-Est. Cette activité biennale a attiré plus de 750 exposants venus de 33 pays. Les accords commerciaux qui y ont été annoncés se sont élevés à 4,6 milliards de dollars.

Le délégué commercial principal du Canada à Singapour, Steven Gawreletz, s'est dit très satisfait de la visibilité accrue dont le Canada a pu bénéficier lors du salon. « Ce salon est l'occasion parfaite pour les entreprises canadiennes d'accéder aux marchés asiatiques de l'aérospatiale, a-t-il affirmé. Nous avons travaillé très fort au cours de la dernière année afin d'accroître la présence du Canada par rapport au dernier salon il y a deux ans. Nous étions heureux de voir un groupe d'entreprises canadiennes dynamiques participer aussi activement et connaître du succès. »

Les exposants canadiens étaient bien placés pour tirer parti des quelque 25 000 visiteurs venus de près de 80 pays. Au total, 19 entreprises canadiennes ont exposé leurs produits et services au pavillon du Canada. Les ventes potentielles découlant de leur présence au salon sont estimées à plus de 400 millions de dollars pour les 12 prochains mois.

« Asian Aerospace 2004 représente pour notre entreprise le lieu par excellence pour rencontrer plusieurs de nos clients de la région et établir de nouveaux contacts », a mentionné le vice-président de l'aviation militaire chez **CMC Électronique**, Robert Atac.

Le vice-président de l'Association des industries aérospatiales du Canada, Ron Kane, a ajouté : « Ce salon est un lieu idéal pour mettre en valeur les technologies, les produits et les services avant-gardistes de notre industrie sur un marché offrant un fort potentiel de croissance au cours de la prochaine décennie. »

Élaborer une stratégie

En marge du salon, les délégués commerciaux de six pays de l'Asie du Sud-Est se sont rencontrés pour former une équipe régionale de l'aérospatiale et de la défense. Cette équipe a été créée afin d'élaborer une stratégie régionale pour l'industrie aérospatiale et de faciliter l'échange d'information entre les missions du Canada en Asie du Sud-Est. Des agents de commerce en poste en Chine et au Japon se sont également joints à l'équipe.

Aire d'observation des aéronefs à Asian Aerospace 2004

« Je crois en ces rencontres, car elles traduisent notre détermination à placer les intérêts et les besoins de nos clients au centre de notre travail », a déclaré M. Gawreletz.

Industrie Canada, l'Association des industries aérospatiales du Canada, Exportation et développement Canada, le ministère de la Défense nationale et quatre entreprises aérospatiales canadiennes prennent tous une part active dans ces séances.

L'équipe a l'intention d'organiser des activités promotionnelles au Canada, de collaborer à la réalisation d'études régionales et d'élaborer des outils de commercialisation. « Je suis enchanté de faire partie de cette équipe, a déclaré Bob McCubbing, délégué commercial aux Philippines. Le fait de travailler tous ensemble nous permet d'être plus efficaces, et, partant, d'améliorer le service à la clientèle et de tirer le maximum de nos ressources. »

Pour plus de renseignements, communiquez avec le haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 6325-3200, téléc. : (011-65) 6325-3294, courriel : spore-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/sg.

Québec accueillera le Congrès mondial du mouton et de la laine

Québec — du 17 au 24 juillet 2004 — Le septième **Congrès mondial du mouton et de la laine** (CMML), qui a lieu tous les trois ans, réunit les producteurs et protagonistes de l'industrie mondiale du mouton. Trois mille personnes venues de 15 pays participent à cette activité unique en son genre.

Parallèlement à ce congrès, une exposition, une foire agricole, ainsi que diverses activités récréatives seront organisées. Le congrès lui-même comprendra des assemblées plénières et divers ateliers qui permettront aux participants de partager les derniers renseignements concernant la production ovine.

Pour plus de renseignements, communiquez avec le CMML 2004, tél. : (418) 832-9922, téléc. : (418) 832-5511, courriel : wswc2004@bellnet.ca, site Web : www.worldsheep.com.

TECHNOLOGIES DE FABRICATION DE POINTE

JAKARTA, INDONÉSIE — du 8 au 11 septembre 2004 — **Manufacturing Indonesia** est une exposition internationale sur la machinerie, l'équipement, les matériaux et les services. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada à Jakarta, tél. : (011-62-21) 525-0709, téléc. : (011-62-21) 571-2251, courriel : jkrta-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.dfait-maeci.gc.ca/jakarta.

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

BANGKOK, THAÏLANDE — du 15 au 17 septembre 2004 — **Food Ingredients Asia 2004** est devenue la première foire commerciale en importance sur le marché des ingrédients alimentaires en Asie du Sud-Est. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada à Bangkok, tél. : (011-66-2) 636-0540, téléc. : (011-66-2) 636-0568, courriel : bngkk-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.dfait-maeci.gc.ca/bangkok.

SAO PAULO, BRÉSIL — du 31 août au 2 septembre 2004 — **Food Ingredients South America** est la foire commerciale internationale du Brésil sur les solutions et la technologie qu'offre l'industrie de l'alimentation. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Marcio Francesquine, agent de promotion commerciale, consulat du Canada à Rio de Janeiro, tél. : (011-55-21) 543-3004, téléc. : (011-55-21) 275-2195, courriel : rio@dfait-maeci.gc.ca, sites Web : www.canada.org.br ou www.fisa.com.br.

PRODUITS DE CONSTRUCTION

BEIJING, CHINE — du 27 au 30 septembre 2004 — La **China International Floor Coverings and Carpet Fair** attire des distributeurs, des importateurs, des détaillants, des concepteurs et des architectes de Chine et d'Asie. Pour plus de renseignements, communiquez avec l'ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536, téléc. : (011-86-10) 6532-4072, courriel : bejing-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : http://floor.ciec-exhibition.com.cn.

HELSINKI, FINLANDE — du 29 septembre au 3 octobre 2004 — **FinnBuild 2004** est un salon international du bâtiment et des services de construction. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada en Finlande, tél. : (011-358-9) 22-85-30, téléc. : (011-358-9) 60-10-60, courriel : hsnki-td@dfait-maeci.gc.ca, sites Web : www.canada.fi ou www.finnexpo.fi.

INDUSTRIES ENVIRONNEMENTALES

SYDNEY, AUSTRALIE — du 5 au 9 septembre 2004 — Le **2004 World Energy Congress** sera axé sur la durabilité de l'industrie de l'énergie, et sur les possibilités qu'elle offre et les difficultés qu'elle doit surmonter. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Robert Cow, délégué commercial, haut-commissariat du Canada à Sydney, courriel : robert.gow@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.tourhosts.com.au/energy2004.

INDUSTRIES DE LA SANTÉ

LE CAP, AFRIQUE DU SUD — du 5 au 8 septembre 2004 — L'**International Traffic Medicine** Congress est axé sur les services de santé et médicaux, le transport et le stockage. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le haut-commissariat du Canada à Johannesburg, tél. : (011-27-11) 442-3130, téléc. : (011-27-11) 442-3325, courriel : jobrg@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.canada.co.za.

TIC

MUNICH, ALLEMAGNE — du 18 au 22 octobre 2004 — **Systems 2004** est la principale foire commerciale interentreprises dans le domaine de la technologie de l'information, des médias et des communications. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Brian Young, vice-consul, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-0, téléc. : (011-49-89) 21-99-57-57, courriel : brian.young@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.systems-world.de.

MULTISECTORIEL

DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — du 14 au 16 septembre 2004 — **Private Label Middle East** réunit un ensemble régional d'acheteurs et de décideurs qui sont à la recherche de fabricants et de fournisseurs qui peuvent les aider à créer des produits à étiquetage exclusif ou des produits de marque particulière. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Venky Rao (représentant de l'organisateur), tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com, site Web : www.channelsexhibitions.com.

INDUSTRIES DES SERVICES

HYDERABAD, INDE — du 14 au 17 octobre 2004 — **GETEX**, exposition universelle sur l'éducation et la formation, est la seule exposition internationale axée sur le recrutement et la formation des étudiants et le perfectionnement de la main-d'œuvre dans le sud de l'Inde. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Venky Rao (représentant de l'organisateur), tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com.

Service des renseignements Le Service des renseignements de Commerce international Canada (CICan) et d'Affaires étrangères Canada (AEC) offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des études de marché, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**, région d'Ottawa : **(613) 944-4000**; par télécopieur au **(613) 996-9709**; ou, encore, en consultant le site Web de CICan et de AEC à **www.dfait-maeci.gc.ca**.

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
MAECI
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont.) K1A 0G2

Convention de la poste-publication
nº 40064047